



12 СЪПКИ КЪМ УСПЕШЕН МАГАЗИН В ETSY

2025

*Безплатен онлайн наръчник за нови и
стартиращи магазини в Etsy*



ETSYSUPERSTARS.COM





Коя съм аз и защо говоря за Etsy?

Здравей, аз съм Тонка, Etsy ментор на българските творци от 2016 г. и горд собственик на Etsy магазин(и) от 2010 г.

Тук съм за да ти помогна!

Защото вярвам, че няма по-голямо професионално щастие от това да изкарваш парите си с творенията си. Да имаш клиенти по цял свят. Да знаеш, че някой в Австралия носи чанта, направена от теб. Да получиш снимка как картината ти краси някой дом в ЮАР!

Няма по-хубаво нещо за нас творците от това да се събуждаш с 5 продажби до хора на другия край на света...

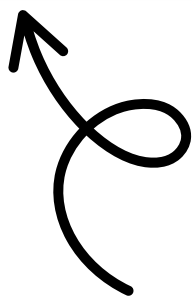
...да имаш творческата свобода да решаваш какво и как сам/а...

Знам го от собствен опит-от 15 години имам магазини в Etsy и това промени живота ми завинаги. Първият през 2010, последният от 2024.

Щастлива съм, че вселената ми дава възможност да споделям тази радост и удоволствие и с други творци като ТЕБ. Чрез груповата менторска програма. Успешен старт в Etsy десетки творчески бизнеси се Etsy приключението.

ETSYSUPERSTARS.COM





В този наръчник освен текст, списъци и изображения, ще откриеш и много видеа от YouTube канала ми, които са страшно полезни. Клик на картинката и линка ще те отведе към видеото.

[ETSYSUPERSTARS.COM](https://etsysuperstars.com)



Доволни клиенти споделят

 **Veronica Nalbatska** recommends Etsy Суперзвезди с Тонка от SheHustlin'. May 3 · 🌟

Искам да изкажа възхищението си към Тонката – страхотно отзивчив човек и голям професионалист. Записах се за обучението Etsy Супер Старт, което е толкова детайлно и полезно, че отговаря на всички въпроси и откъд. Препоръчвам горещо! И успех на всички творци!

🌟 Antoniya KZ

 **Tsvetan Proynov** recommends Etsy Суперзвезди с Тонка от SheHustlin'. January 15 · 🌟

Искам да благодаря на Тонката за професионалното отношение по цялостната организация около отварянето на магазина в етси. TalkAboutHoney е създаден в края на годината, а на 13.01 получихме първата си поръчка. Това щастие споделихме с Тонката, а тя искрено се радва с нас на този успех. Благодарим сърдечно за невероятната подкрепа в нужда, за безценните съвети и не на последно място за отзивчивостта. Вярва в успеха ни, успява да ни мотивира за него, така както вярваме в това, което правим и ние 🙌❤️🙌🙌

 **Aneliya Yordanova** recommends Etsy Суперзвезди с Тонка от SheHustlin'. March 6 at 7:21 PM · 🌟

Безкрайно благодарна съм на Тонка за чудесните курсове ,които е направила-систематизирани и лесни за разбиране.Препоръчвам с две ръце! Тя ми помогна да сбъдна една моя Etsy мечта.Много харесвам комуникацията си с нея, страхотен човек ,който предразполага и винаги отговаря на въпросите ми ,когато съм затруднена.Благодаря ти Тонка!!!🥰🥰🥰🥰

🌟 Etsy Суперзвезди с Тонка от SheHustlin'

 **Maria Valeva** recommends Etsy Суперзвезди с Тонка от SheHustlin'. August 12, 2020 · 🌟

Много професионално и коректно отношение! Отзивчива, изчерпателна и много позитивна в насоките и съветите. За разлика от другите етси групи и програми тук получих абсолютно ИНДИВИДУАЛНО внимание и отношение. Не се и съмнявам , че с правилните стъпки ще вървим заедно към успеха!

🌟 1

 **Chiara Chiara** recommends Etsy Суперзвезди с Тонка от SheHustlin'. January 13 · 🌟

Изключително много се радвам, че имам възможността да работим заедно Тонка! Наистина правиш нещата лесни и достъпни в Етси. Чувствам се удовлетворена и мотивирана и всичко е благодарение на теб. Благодаря ти за твоята всеотдайност и постоянна подкрепа. Оценявам цялото време и усилия, които влагаш всеки ден. Ти си непрекъснато вдъхновение за мен. 🌟

🌟 1

 **Petia Georgieva** recommends Etsy Суперзвезди с Тонка от SheHustlin'. May 18 · 🌟

Тонка е прекрасен професионалист и Човек! Силно я препоръчвам! Имам реални резултати след общуването с нея и препоръките, които ми даде! Препоръчвам менторската програма, и не само! "Etsy Клуба", който тя създаде, е уникална общност за всеки, който иска да развива успешен магазин! Много Благодаря Тонка! 🌟

 **Clair De Lune** recommends Etsy Суперзвезди с Тонка от SheHustlin'. February 11, 2021 · 🌟

Професионално отношение и позитивизъм! Препоръчвам!

🌟 Antoniya KZ

 **Angel Todorov** recommends Etsy Суперзвезди с Тонка от SheHustlin'. March 3 · 🌟

Горещо препоръчвам Тони! Отличен професионалист, който ще ви помогне в развиването на вашия Етси магазин! Доверете й се, няма да сгрешите!

🌟 Antoniya KZ

ETSYSUPERSTARS.COM





Какво е необходимо за регистрация на магазин в Etsy.com

1. email адрес за регистрация
2. Име на магазина
3. Данни за фирма (с която ще регистрирате магазина, ако има такава)
4. Данни за банкова сметка
5. Данни за банкова карта (дебитна или кредитна, не е задължително да е свързана към сметката)
6. Снимка на лична карта на собственик
7. Данни на собственик (телефон, адрес, рождена дата)
8. Authentication App на Google (приложение за удостоверение)
9. Поне един подготвен продукт за качване
10. Такса \$15 за отваряне на магазин за плащане от картата

ETSYSUPERSTARS.COM





Какво е необходимо за добър старт на магазин в Etsy.com

1. Снимка на собственик
2. Детайли за собственик (1-2 изречения за опит и история)
3. Снимки на продукти
4. Детайли за продукти (цени, състав, описание)
5. Снимки от работен процес / имиджови
6. Кратка история за бранда / магазина
7. Рекламни материали (лого, банер)
8. Цени за доставка (проверени при доставчици)
9. Проучване на пазара и конкуренцията
10. Проучване на ключови изрази

[ETSYSUPERSTARS.COM](https://etsysuperstars.com)





*12 стъпки към успешен
магазин в*

ETSY

Платформата Etsy.com предлага невероятен шанс на всеки творец да достигне до безброй много потребители и да осъществи мечтата си: да превърне творчеството си в доходоносна работа.

Но, колкото и да е приветлива платформата, тя си има своите специфични алгоритми на работа, а и е дом на милиони други творци.

Затова, не е чудно, че 3 от всеки 5 магазина затварят едва след няколко месеца, без да постигнат желаното.

Ако искаш твоя Etsy магазин да е от тези, които остават в надпреварата и имат шанс да станат успешни, може би е добре да научиш правилата на Etsy играта, нали?

ETSYSUPERSTARS.COM

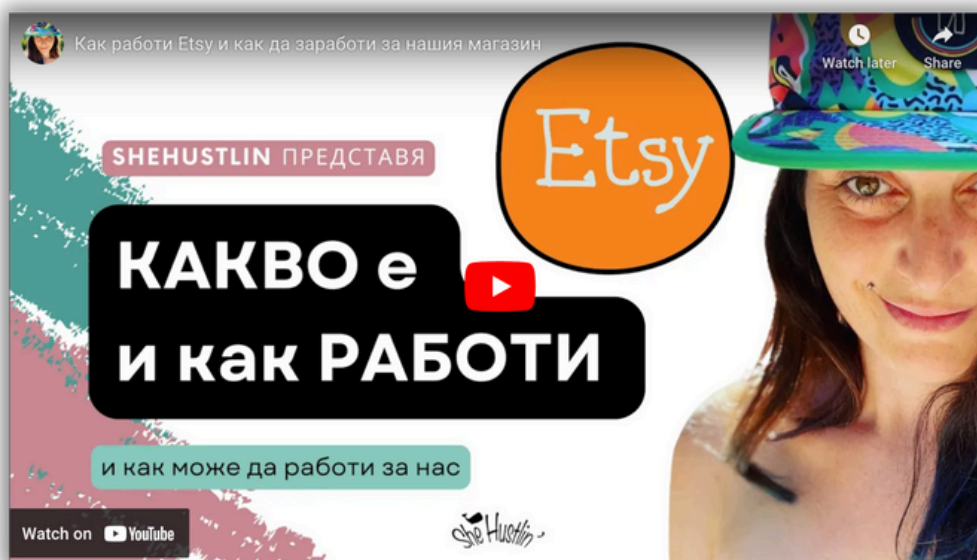


*12 стъпки към успешен
магазин в*

ETSY

Затова, не е чудно, че 3 от всеки 5 магазина затварят едва след няколко месеца, без да постигнат желаното.

Ако искаш твоя Etsy магазин да е от тези, които остават в надпреварата и имат шанс да станат успешни, може би е добре да научиш правилата на Etsy играта, нали?



ETSYSUPERSTARS.COM



12 стъпки към успешен магазин в **ETSY**

В следващите редове споделям 12 стъпки, предлагащи синтезирана информация от 15-годишния ми опит в Etsy.

Опитът ми показва, че всеки трябва да премине през тях, за да създаде успешен магазин там.

А ако вече имаш магазин, не се притеснявай – стъпките са такива, че винаги можеш да започнете от средата или да се върнеш назад и да преоткриеш нови, важни неща за магазина си.

Успех!



[ETSYSUPERSTARS.COM](https://etsysuperstars.com)



12 стъпки за Etsy

КАКВО ЩЕ ОТКРИЕШ В ТОЗИ НАРЪЧНИК?

#1 Административни, правни и счетоводни въпроси

#2 Информация за вас и магазина

#3 Проучване

#4 Оптимизация

#5 Заглавия и тагове

#6 Снимки и видео

#7 Обслужване на клиенти

#8 Доставки

#9 Анализ и поддръжка

#10 Маркетинг и реклама в Etsy

#11 Маркетинг и реклама извън Etsy

#12 Автоматизация

ETSYSUPERSTARS.COM





#1 АДМИНИСТРАТИВНИ, ПРАВНИ И СЧЕТОВОДНИ ВЪПРОСИ



Преди да се впуснем в забавната част, нека да изясним едно нещо.

Да, Etsy има много административни изисквания (например, когато въведеш банковата си сметка, те няма да я активират докато не я потвърдиш чрез стандартизиран процес), но те са необходимост за поддръжката на такава голяма платформа и макар да са неприятни и досадни, ако сме изрядни, няма за какво да се тревожим.

[ETSYSUPERSTARS.COM](https://etsysuperstars.com)





За да отворим магазин в Etsy, съобразявайки се с всички изисквания, ви е необходимо:

- Email адрес
- Банкова сметка
- Кредитна или дебитна карта
- Лична карта (ако се наложи потвърждения на самоличността на собственика)
- Регистрация по ДДС като фирма, свободна професия или занаятчия, поне по чл. 97а (изискване на българското законодателство за продажби онлайн в чужбина)

Какво общо има, обаче, изрядността в правно-счетоводния аспект с успеха на вашия магазин?

Много просто.

Без да сме потвърдили банковата си сметка, например, не можем да получаваме плащания.

Без да имаме изрядно счетоводство, винаги ще се страхуваме от обаждане от НАП.

За да бъде една къща здрава, основата ѝ трябва да бъде стабилна.

Уреди тези въпроси сега, за да не си навлечеш главоболия по-късно.

ETSYSUPERSTARS.COM





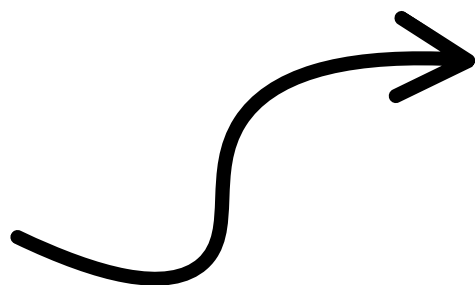
Няколко важни неща, на които да обърнеш внимание:

- Не копирай чужди дизайни и продукти, това може да доведе до изтриване на продукти и деактивиране на акаунта.
- Не позволявай на друг да управлява магазина ти, това може да доведе до затварянето му.
- Не подавай грешна и неточна информация.
- Ако имаш два или повече магазина, винаги добавяй линк към всеки в описанието на останалите.

За финал на тази секция, искам да обърна внимание и на това, колко е важно да въведеш политики на магазина си веднага щом го отвориш.

Добре направената политика на магазина ти не само ще помогне на хората да ви имат доверие и да пазаруват спокойно, но и ще те предпази от недобронамерени купувачи или недоразумения, които могат да ти струват скъпо и значително да намалят печалбите от магазина ти.

Etsy ти дава бонус и повишава ранга ти мъничко, ако имаш пълни политики.



[ETSYSUPERSTARS.COM](https://etsysuperstars.com)





#2 ИНФОРМАЦИЯ ЗА ТЕБ И МАГАЗИНА



Когато регистрираш акаунта си, а после отвориш магазина си, Etsy ще изисква от теб определена лична информация като име, рождена дата, адрес, банкова сметка, име за магазина, местоположение и други.

Тази информация е необходима за административни цели и е базата за създаването на стабилен бизнес.

Бъди коректна с този тип информация. Тя не е определяща за успеха, но може много бързо да го сrine, ако е подвеждаща и Etsy установи, че не сме изрядни с нея.

[ETSYSUPERSTARS.COM](https://etsysuperstars.com)





Както и с административно-правните въпроси, тук искаме да се презастраховаме още от самото начало.

Има, обаче, и друг тип информация за нас и марката ни, която можем да включим в магазина си на различни места, за да го направим по-успешен.

Потребителите казват, че вероятността да купят от магазин, в който виждат истинска снимка на собственика е 28% по-голяма.

Ето какво имам предвид:

- Добави своя снимка, а не лого в профила си и разкажи с 2-3 изречения какво те вдъхновява.
- Добави история, снимки и видео в About секцията на магазина си и отново добави информация за всички, които го поддържат

Защо да се занимаваш с това? Кой чете профилите?

Потребителите купуват това, което им харесва без значение от кого.

В Etsy не е точно така.

ETSYSUPERSTARS.COM





Ето няколко причини да обърнеш специално внимание на профила си и историята на магазина и как това ще ти помогне да увеличиш продажбите и посещенията:

- Хората пазаруват от хора. Ако една бъдеща булка избира откъде да купи булчинската си рокля, то тя със сигурност ще предпочете да го направи от симпатичен, отдаден и усмихнат човек, отколкото от неznайна фирма.
- Много блогъри и инфлуенсъри търсят в Etsy за интересни дизайнери и модели. С креативен профил, видео, снимки и интересна история ще ги спечелиш веднага (а защо това е важно, виж в последната секция).
- Ако някога, по каквато и да е причина, имаш проблеми с Etsy администрацията, пълният профил може да послужи като доказателство, че сме коректни и да ти спести затваряне на магазина и много неприятности.

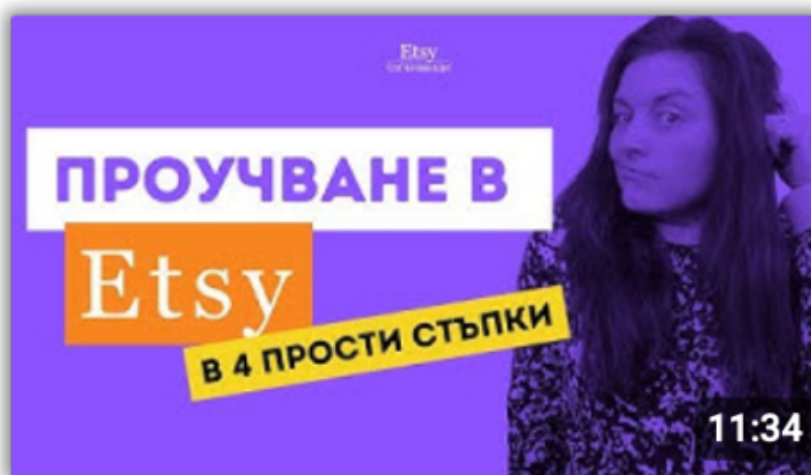


[ETSYSUPERSTARS.COM](https://etsysuperstars.com)





#3 ПРОУЧВАНЕ



Защо проучване?

Ти най-вероятно вече знаеш какво искаш да продаваш в Etsy, нали?

Един магазин се превръща от хоби в бизнес само тогава, когато предлага продукти, които хората търсят.

Без значение колко талантлив и способен е един творец, той става печеливш едва когато намери пресечната точка на това, което потребителите искат и това, което той може да сътвори.

[ETSYSUPERSTARS.COM](https://etsysuperstars.com)





Проучването е най-лесният и ефективен начин да разберем какво се търси в Etsy и как да пречупим нашите продукти през призмата на тенденциите, за да предложим нещо желано.

Да, можеш да изберете и да не направиш проучване, смятайки, че хората трябва да оценят труда и креативността ни.

Но да създаваш пазар за даден продукт е много по-трудно, отколкото да навлезем в пазар, където има търсене за нашия продукт.

Какво проучване е необходимо да направим?

- Проучване на пазара: търси ли се този продукт в Etsy? Какво се предлага, на каква цена и с каква визия?
- Проучване на конкуренцията: има ли успешни магазини, които продават този продукт? Ако да, как и с какво можете да сме по-добри и да използвате техните пропуски в наша полза?
- Проучване на ключови изрази: кои са ключовите изрази, за които трябва да оптимизираме продуктите и магазина си, за да започнат те да се показват на предни позиции в търсачката?

ETSYSUPERSTARS.COM





Проучването отнема време и енергия. В началото е структурирано, после се превръща в пълен хаос и накрая се избистря истината. Когато аз правя проучване, използвам основно **Etsy, Koalanda, Pinterest, Instagram** и сайтовете на световните марки в моята ниша.

Целта на проучването е да открием къде и как да позиционира магазина и продуктите ни, за да постигнем желания успех по-бързо. Имай търпение и направи проучването старателно. То ще ти даде невероятно предимство, защото ще имаш ясна представа как можеш да създадете успешен магазин.

[ETSYSUPERSTARS.COM](https://etsysuperstars.com)





#4 ОПТИМИЗАЦИЯ



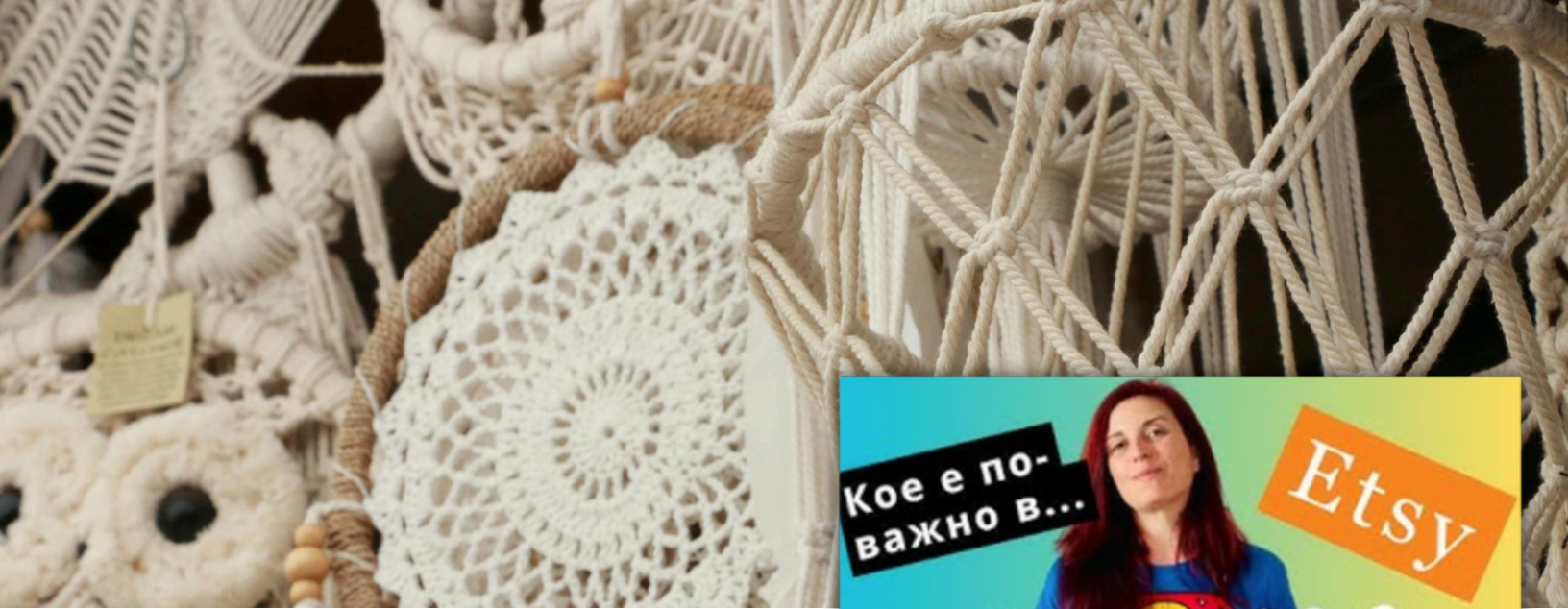
Оптимизация е дума, която плаши много хора с и без опит в дигиталния маркетинг.

Но всъщност, тя не е нищо повече от избор на целеви изрази, за които бихте искали даден продукт (или целият магазин) да имат добър ранг (тоест, да се появяват в резултатите на 1-3 страница).

Оптимизацията е динамична, тоест може да се променя и насочва в определена посока и за определени клиенти.

[ETSYSUPERSTARS.COM](https://etsysuperstars.com)





Нека да разгледаме един пример.

Моята марка pErix предлага бижута, направени от рециклирана хартия.

Постарала съм се да направя подробно проучване и съм намерила няколко изрази, за които бих искала моите обици да имат добър ранг.

Eco friendly earrings
Upcycled paper earrings
Paper anniversary jewelry

Изборът кои от тези изрази ще включа в заглавието и таговете определя за кой израз ще бъде оптимизиран продуктът и за кои резултати ще се появява в търсачката. Ако не включа paper anniversary jewelry никъде в заглавието или таговете, то Etsy няма да го показва на потребителите, които търсят това.

Така че, оптимизацията е избор на това как и къде искаме да срещнем клиентите си.

Без нея няма значение колко уникален и добре направен е даден продукт, защото той няма да излиза в резултатите при търсене и никой няма да го види, дори да рекламирате в Etsy.

[ETSYSUPERSTARS.COM](https://etsysuperstars.com)





Защо?

Рекламата в Etsy работи на база оптимизация или ключови изрази, но повече за това малко по-късно.

Оптимизацията има много аспекти, но основните са заглавията, таговете, описанията и атрибутите (това са всички опции и подробности, които Etsy иска да попълните като информация за продукта си, когато го качвате.)

Ако сме направили добре проучването си, имаме списък с 20-30 изрази, които да използваме, за да оптимизираме магазина и продуктите си.

Освен заглавия, тагове и описания, ето още няколко места, на които е добре да включим целевите си изрази:

- Shop title
- Shop announcement
- Shop sections
- About page



ETSYSUPERSTARS.COM





Важно: рангът или това на коя позиция в търсачката се появява даден продукт се определя от множество фактори и оптимизацията е само един от тях.

Някои са:

- местоположението на магазина
- реютата на магазина
- колко бързо обработваме поръчки
- брой снимки и видеа
- цена
- промоции
- брой харесвания
- възраст на магазина
- брой продажби и други.

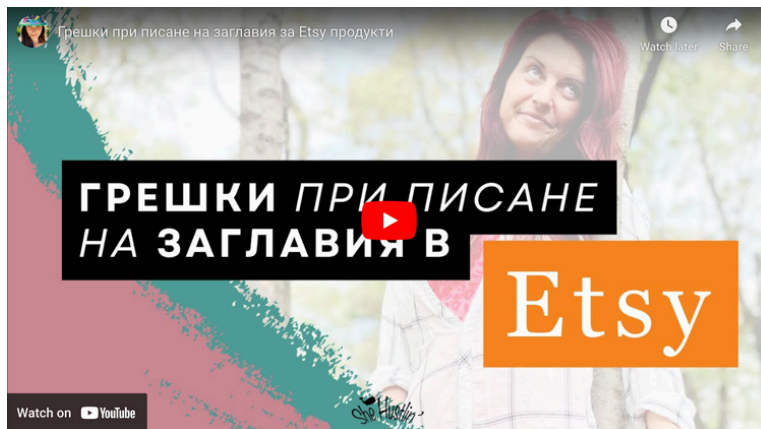
Помни, че оптимизацията отнема време да заработи, така че дай на магазина си месец, след като направиш промените.

[ETSYSUPERSTARS.COM](https://www.etsysuperstars.com)





#5 ЗАГЛАВИЯ И ТАГОВЕ



Заглавията и таговете са най-директният и лесен начин да повлияем на оптимизацията и ранга на нашия магазин или продукт.

Както вече знаем, рангът се определя от редица фактори, но заглавията и таговете ни са най-достъпният от тях, за да постигнем по-добри резултати.

Оптимизацията на заглавията и таговете ни е пресечната точка между това, което търси клиентът и това, което предлагаме.

[ETSYSUPERSTARS.COM](https://etsysuperstars.com)





Може да имаме много интересен продукт, който се търси усилено в Etsy (и това е една от първите стъпки към успеха), но ако той няма правилните заглавия и тагове, Etsy никога няма да го покаже на хората, които ще искат да го купят.

Как да пишеш заглавия:

- Използвай 3 до 4 ключови изрази с ниска конкуренция от списъка, който вече сме направили
- Разделяй ключовите изрази с разстояние, запетая или „|“ за да се четат по лесно
- Не използвай думи, които клиенти не биха се сетили да потърсят, като NEW, beautiful, colored, collection
- Не повтаряй една дума повече от 2-4 пъти
- Използвай целеви думи, които са проучени преди това
- Слагай първо най-важната фраза
- Разнообразявай заглавията и не ги прави еднакви дори за идентични продукти

ETSYSUPERSTARS.COM





Как да избереш тагове:

- Отговори на повече въпроси с таговете (за кого е, за какъв повод, подарък ли е, стил, цвят, размер, употреба, сезон, и т.н.)
- Използвай и някои високо-конкурентни изрази, които ще работят за теб в бъдеще
- Копирай ключовите изрази от заглавието в таговете
- Комбинирай по 2-3 думи в един таг
- Използвай поне 30% различни тагове за всеки продукт
- Избирай поне 50% тагове с ниска конкуренция (1,000-15,000 резултата)

Пример от мен за заглавие и тагове:

Coffee Digital Print, No Coffee on the Moon Instant Download, Eco Zero Waste Home Wall Décor, Sustainable Inspirational Colorful Print

Instant Download, Sustainable Print, eco home gift, eco shopping print, recycle my junk, coffee print, coffeeshop décor, cafeteria wall décor, colorful print, kitchen wall décor, zero waste art, inspirational art, no coffee on the moon

[ETSYSUPERSTARS.COM](https://www.etsysuperstars.com)





#6 СНИМКИ И ВИДЕО

Следващата стъпка винаги е била най-трудната за мен.

Никога не съм обичала да снимам и да се снимам. Винаги съм чувствала, че магазинът ми в Etsy може и трябва да има по-добри снимки.

И това често беше така.

Но когато аз имах тези терзания, не всеки имаше в ръцете си смартфон и достъп до AI.

Сега е много по-лесно!

След като вече имаме продукти, които се търсят и сме ги оптимизирали, за да се показват в търсачката, е време да накараме търсещите да кликнат точно на вашия продукт.

А снимките карат хората да направят точно това.

Защо е важно да обърнем внимание на този процес?

В Etsy има милиони магазини и продукти. Когато потърсим нашият целеви израз, дори да имаме страхотна оптимизация, Etsy ще покаже продукта ни сред още хиляди.

ETSYSUPERSTARS.COM





Единственият начин да привлечем вниманието към нашия магазин са снимките.

Ето как да го направиш:

- Снимай продукта на естествена светлина
- Снимай продукта в естествената му среда
- Снимай продукта върху модел, който ще накара хората да поискат да го носят
- Добави поне 7-8 снимки
- Добави кратко видео към всеки продукт

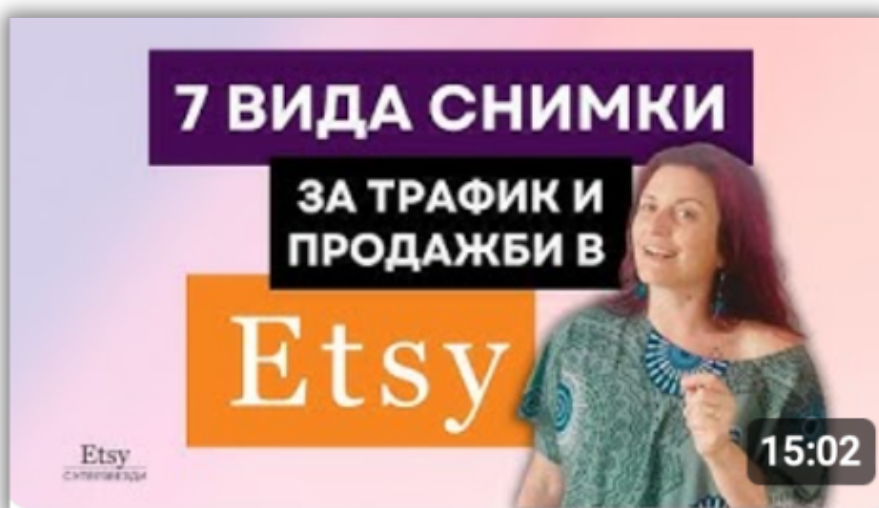
Снимките ни трябва да са светли, ярки, привлекателни и ясни. Ако можеш да отделиш бюджет за професионални снимки, това е най-ефективният вариант. Но ако не можеш, не е проблем и пак е възможно да постигнеш страхотни резултати.

Важното е да знаеш, че нашите снимки са един от най-важните инструменти за продажба в Etsy.

Те създават усещане, комуникират, дават представа за продукта, могат да направят магазина ни незабравим.

ETSYSUPERSTARS.COM





За да добиеш представа как трябва да изглеждат те, съм ти приготвила едно бързо упражнение.

Помисли за нещо, което искаш да си купиш и го потърси в Etsy. Кликни на тези обяви, които привлекат вниманието ти. Сега погледни заглавната снимка.

Какво те накара да избереш нея? Как се отличава тя от тази на конкурентите?

[ETSYSUPERSTARS.COM](https://etsysuperstars.com)





#7 ОБСЛУЖВАНЕ НА КЛИЕНТИ

Един от най-игнорираните, но и най важни моменти в управлението на Etsy магазин, е обслужването на клиенти-бъдещи и настоящи.

А то е много значимо, защото, в морето от продукти, нашето отношение може да бъде решаващият фактор за поръчката.

Начинът, по който ние се държим с клиентите си и това какво им даваме, са ключови за решението им дали да се върнат отново при вас.

Да спечелиш нов клиент е 7 пъти по-скъпо и трудно от това да продадеш отново на стар.

Винаги помни това правило в маркетинга – стимулирай своите клиенти да се връщат отново и отново като ги изненадаш с луксозна опаковка или им дадеш код за отстъпка за следваща поръчка. А защо не и код за отстъпка, който да споделят с приятели и близки?

Добрите взаимоотношения с клиентите също ще доведат и до добри ревюта, което пък пряко влияе на рейтинга на магазина ни и ранга на продуктите.

При лоши ревюта, например, Etsy сваля ранга на магазина ни и изпадаме от търсачката.

Така че, щастливият клиент е не само важен в стратегически и вселенски план, но и от практична гледна точка.

[ETSYSUPERSTARS.COM](https://etsysuperstars.com)





Какво, обаче, можете да направим, за да блеснем пред клиента?

- Най-важното е да направим това, което сме казали, че ще направим (пускаме поръчката навреме, отговаряме, когато сме обещали, не подвеждаме клиента, и т.н.)
- Отговаряй на съобщения в рамките на 24 часа
- Изпрати съобщение, че поръчката е приета
- Изпрати съобщение, че поръчката е изпратена
- Опаковай неочаквано красиво
- Увери се, че поръчката е пристигнала и помоли за обратна връзка и ревю
- Подари код за отстъпка
- При проблем знай, че срещу нас стои човек, който също като нас има желания и мечти
- Разрешавай проблемите бързо и бъди готов да издирвате пратки заедно
- Компенсирай клиенти за забавени или изгубени пратки
- Приеми връщането на продукт, който можеш да продадеш отново
- Бъди отворен за персонализирани поръчки
- Бъди мил и усмихнат, това се усеща и от другия край на света

Да общуваш с клиенти е изтощително и трудно. Но е незаменимо да имаме клиенти, които се връщат отново и отново по същата причина, поради която ние купувате платове от един и същи магазин от 20 години!

[ETSYSUPERSTARS.COM](https://etsysuperstars.com)





#8 ДОСТАВКИ

Как биха могли доставките да помогнат на успеха на нашия магазин?

Ще се изненадаш!

В Etsy ние определяме цената и срока за доставка, тя се заплаща заедно с поръчката и ние получавате цялата сума, но и отговорността продуктът да стигне в добро състояние и навреме.

Цената на доставката, време за доставка и време за обработка на поръчка са определящи не само за ранга ни, но и за това дали изобщо някой ще купи от нас!

Etsy официално дава по-висок ранг на магазини, които предлагат безплатна доставка за поръчки над \$35 за САЩ. Освен това, в търсачката потребителите имат опция да изберат само резултати с безплатна доставка.

Това вече е нещо, нали?

Но цената не е единственият критерий.

Много потребители пазаруват за някакъв случай и ако можем да им гарантирате доставка до определена дата, това ще намали тяхната тревога и ще ни гарантира повече клиенти.

[ETSYSUPERSTARS.COM](https://www.etsysuperstars.com)





Важно е да намерим баланса между цена и бързина, които да отговарят на очакванията на нашите клиенти.

Всеки предпочита да си получи покупката след 5, а не след 50 дни, нали?

Затова от години вече използвам само PostOne за доставка на пратки и препоръчвам горещо.

Забелязвам, че по-бързата и по-евтина доставка водят веднага до повече поръчки.

Колкото по-бързо обработваме, изпращаме и доставяме продуктите, толкова по-добре. Това, разбира се, не бива да се превръща във фикс-идея и трябва да се балансира с качеството на услугата.

А после? След като продуктът вече е изпратен, има ли какво още да се направи?

Да, разбира се!

Един от най-често срещаните проблеми в Etsy е забавената доставка или загубената пратка.

ETSYSUPERSTARS.COM





Това как ние реагираме в тези ситуации, е определящо за репутацията ни и дали ще спечелим един клиент завинаги, или ще си навлечете лоша карма.

Etsy е единствената платформа, за която аз знам, която възстановява сумата на клиент за своя сметка, ако пратка е загубена или се забави за продукти до \$250!

Всяка ситуация е различна. Следвай златното правило да се държиш с клиентите така, както би искал други магазини да се отнасят с теб.



[ETSYSUPERSTARS.COM](https://etsysuperstars.com)





#9 АНАЛИЗ И ПОДДРЪЖКА

Магазинът ни в Etsy е динамичен бизнес.

Да, в началото работата е много повече, но тя никога не спира.

И това, че продължаваме да работим по магазина си без спир, ни гарантира успех. Не успява само този, който се отказва.

Редовният анализ и поддръжка на магазина ще ни помогнат да се развиваме в посоката, която ще ни донесе желания успех.

Но в какво точно се изразяват те?



[ETSYSUPERSTARS.COM](https://etsysuperstars.com)





Основният анализ, който аз правя всеки месец на магазина си, е този на статистиките и резултатите от реклама (ако тя е активна).

1. Има ли достатъчно трафик? Ако имаме под 300 посещения месечно, има проблем с продукта или оптимизацията.
2. Има ли достатъчно продажби? Ако имаме по-малко от 10 продажби за всеки 1000 посещения, това означава, че нещо спира хората да купят, когато вече са в магазина (прекалено дълго време за обработка на поръчката, например).
3. Избрал ли съм правилните ключови изрази? Ако виждаш ключовите си изрази в списъка с такива, чрез които потребителите са намерили магазина, си на прав път. Разгледай списъка с ключови изрази в статистиката, можете ли да се възползваш от идеи от там, за да подобриш оптимизацията си?
4. Работят ли рекламите? Ако оптимизацията ми е наред, но не печеля по \$3 за всеки \$1 похарчен за реклама, може би не рекламирам правилните продукти.

На всяко тримесечие можем да правим анализ на новите тенденции в Etsy, както и на конкуренцията, за да сме сигурни, че сме на прав път в това, което предлагаме.

ETSYSUPERSTARS.COM





Поддръжката на магазина ни може да се състои от различни дейности и често е базирана на анализа.

Ето няколко идеи за това, какво включва тя:

- Нови продукти
- Подновяване на продукти
- Редакция на оптимизация
- Нов банер за нова колекция
- Отговаряне на запитвания
- Молба за обратна връзка
- Навременни промоции и отстъпки
- Тестване на различни снимки, ключови изрази и маркетингови стратегии

С времето ще изработиш свой ритъм за поддръжка и ще знаеш кои точно дейности ти носят най-голяма възвращаемост.

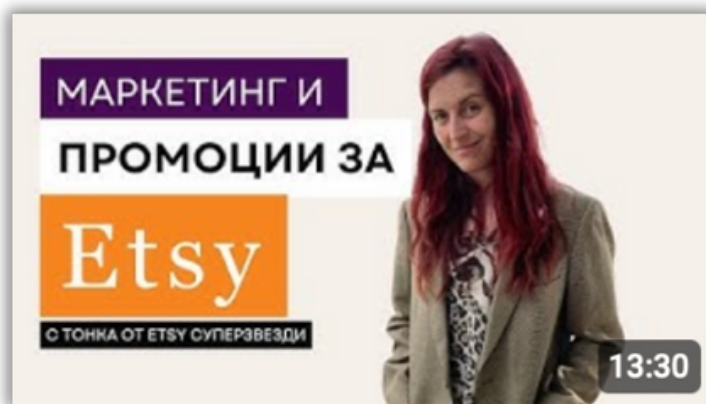
Като цяло, след първоначалното отваряне на магазина, поддръжката не би трябвало да ни отнема повече от час на ден и 2-3 часа допълнително на месец.

[ETSYSUPERSTARS.COM](https://etsysuperstars.com)





#10 МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА В ETSY



Независимо колко невероятен, търсен, професионално заснет, оптимизиран и добре позициониран продукт имаме, в някои ниши това няма да бъде достатъчно.

Например, ако продаваме бижута или тениски, трудно ще успеем да постигнем резултати само със стандартна поддръжка.

Ще ни бъде необходима стратегия за маркетинг и реклама.

Важно е да разберем навреме, че не всяка стратегия или тактика, която нашумява на пазара, е подходяща за всеки от нас.

Ако имаме маркетинг план, ще избегнем това да се съблазняваме от всяка нова идея.

[ETSYSUPERSTARS.COM](https://etsysuperstars.com)





Няколко ефективни тествани тактики за маркетинг в Etsy:

- Изпращай на клиентите код за отстъпка за следваща поръчка
- Създай код за отстъпка за посетители, харесали ваш продукт
- Създай код за отстъпка за посетители, сложили продукта ви в кошницата си
- Прави сезонни разпродажби и давай намаления за покупки над определена сума
- Добавете подарък към поръчки над определена сума

Etsy Ads

Рекламата е добър начин да подкрепим своя маркетинг в Etsy. Etsy Ads показват нашите продукти на по-предни позиции в резултатите. Рекламата в Etsy работи на база оптимизация, така че, първо се погрижи да имаш правилните целеви думи в заглавията и таговете си, а после отдели бюджет за реклама.

Можем да изберем бюджет и продукти, но не можем да избираме какъв да е разходът за всеки отделен продукт и сме ограничени от гледна точка на таргетиране и ключови изрази. Плащаме само за кликания, тоест плащаме на Etsy, само ако някой кликне на нашата реклама.

Рекламите са добра опция само когато ги прилагаме със знание и стратегически.

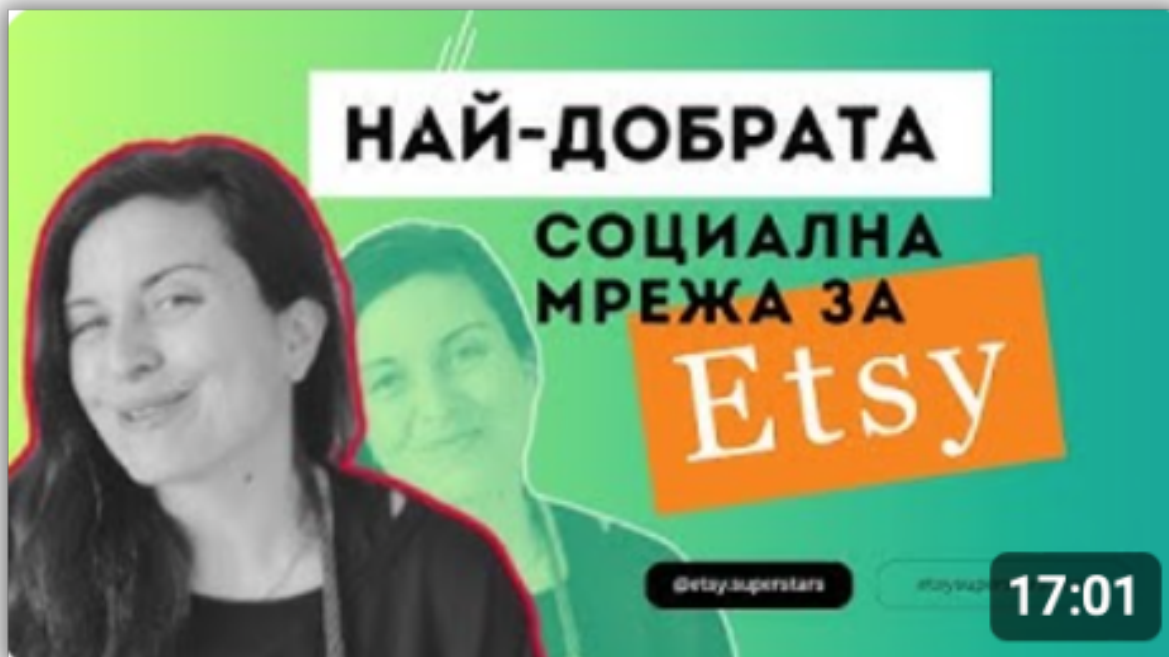
ETSYSUPERSTARS.COM





Ето, че идва и моментът, в който трафикът от Etsy не е достатъчен.
Тогава е време да се обърнем към маркетинг извън платформата.

Социални мрежи



ETSYSUPERSTARS.COM





Социални мрежи

- Не слагай линкове към профилите си в социалните мрежи в продуктите си - искаме хората да стоят в магазина и да купуват, а не да се разсейват от известия във Facebook. Добра идея е да включим линкове в About секцията си, особено за нови магазини, без продажби и ревюта и в Message to buyers, полето което попълваме за автоматизирано съобщение до всички клиенти.
- Не се опитвай да правиш всичко едновременно - поддръжката на един профил в Instagram, например, изисква толкова работа, колкото и втори магазин в Etsy. Не размивай енергията си - първо една платформа, после другите - една по една. Ако вече има[популярен акаунт в социалните мрежи, обаче, използвайте го като добавиш линк към магазина си в Etsy навсякъде в него. Това не само ще увеличи трафика към магазина, но и ще ти спести 4% от таксите към Etsy за всяка продажба, която идва след кликуване на твоя линк.
- Ако все пак смяташ, че на социалните мрежи им е дошло времето, препоръчвам TikTok, Pinterest и Instagram. По данни на Etsy, те предлагат най-добри резултати в сферата на творческия бизнес.
- Когато развиваш нов акаунт, помисли каква ще бъде целта на този профил и подходи стратегически, а не експериментално.

[ETSYSUPERSTARS.COM](https://etsysuperstars.com)





Мейл

Може би ще се учудиш, но email все още е най-ефективната маркетинг тактика онлайн.

За съжаление, Etsy не ни позволява да използваме мейлите на клиентите си за маркетинг цели (въпреки че можем да ги видим в поръчката).

Но с малко творческо мислене можем да събираме мейлите на клиенти и потенциални клиенти и да изпращаме маркетинг и рекламни съобщения.

Създай банер, в който предлагаш код за безплатна доставка за всеки, който се регистрира на даден линк. Сложи линка в банера (или в описанието на продукта, ако е дълъг или сложен за преписване). На линка създай форма, която ще събере името и мейла на клинета и след регистрация ще му даде код за отстъпка или безплатна доставка.

И ето, вече имаш email адреса на човек, който иска да купи или дори е купил продукт от нас и можеш спокойно да му предложиш още артикули или да споделиш нещо интересно за магазина си в следващ мейл.

[ETSYSUPERSTARS.COM](https://etsysuperstars.com)





#12 АВТОМАТИЗАЦИЯ



И за финал, ето една тайна: успешният бизнес е този, който не изисква нашето непрекъснато внимание.

Помисли за това – ако ще обработваш поръчки, качваш продукти и отговаряш на съобщения по 10 часа на ден, каква ще е разликата от това просто да си намериш добре платена работа?

Автоматизацията е процес, при който нещата се случват без нашето участие, по определено зададен начин.

Например: когато получим поръчка, клиентът получава съобщение, че тя е приета, кога да очаква да бъде изпратена и колко време тя ще пътува до него.

[ETSYSUPERSTARS.COM](https://etsysuperstars.com)





И за финал, ето една тайна: успешният бизнес е този, който не изисква нашето непрекъснато внимание.

Помисли за това – ако ще обработваш поръчки, качваш продукти и отговаряш на съобщения по 10 часа на ден, каква ще е разликата от това просто да си намериш добре платена работа?

Автоматизацията е процес, при който нещата се случват без нашето участие, по определено зададен начин.

Например: когато получим поръчка, клиентът получава съобщение, че тя е приета, кога да очаква да бъде изпратена и колко време тя ще пътува до него.

Това е важно, защото вместо да пишем едно и също съобщение на всеки клиент, можем да спестим това време и да го вложим в разработване на нови дизайни или по-професионални снимки – неща, които няма как да се случат автоматично.

Ако имаме 2-3 поръчки месечно, това няма да ни притеснява, но когато имаме по 200-300, не е много продуктивно да губим време в писане на идентични съобщения, нали?

[ETSYSUPERSTARS.COM](https://etsysuperstars.com)





Ако искаме магазинът ни да расте без ние да се чувстваме като негови роби, автоматизацията е изключително важна стъпка.

За наша радост, Etsy също смята така и ни дава много възможности да автоматизираме процесите в магазина си.

Например:

- Можем да зададем автоматично съобщение към всеки клиент
- Можем да зададем автоматично съобщение при изпратен продукт
- Можем да създадем примерни съобщения за различни ситуации (проблем с доставка, размер, въпрос за материали, и т.н.)
- Можем да автоматизираме маркетинг кампаниите на магазина
- Можем да автоматизираме събирането на мейли или последователи в социалните мрежи

Вариантите са много! Намери начин да спестиш време и да подобриш обслужването чрез автоматизация на процесите, за да имаш свободата да твориш!

ETSYSUPERSTARS.COM



ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Не се плаши, ако това ти се струва прекалено много.

Много е, но не е страшно. Започни отначало, или от там, където знаеш, че магазинът ти има най-много нужда.

Ако искаш помощ, аз съм винаги настръхнала на tonka@etsysuperstars.com

Продължавай да твориш и не забравяй, че истински успешен магазин се гради с постоянство, работа и усмивка!

Желая ти творческо вдъхновение и вътрешен мир!



Etsy менторът на българските творци



ETSYSUPERSTARS.COM

